

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seni batik merupakan hasil karya budaya bangsa Indonesia yang berkembang secara turun-temurun dan telah mendapatkan pengakuan dari pihak internasional. Di Indonesia batik merupakan hasil produksi yang dijadikan salah satu komoditas ekspor baik secara domestik maupun internasional dan menjadi primadona di berbagai kalangan mulai dari menengah ke bawah sampai ke atas.

Pada saat ini perkembangan meningkat drastis seiring dengan permintaan pasar yang semakin bertambah dari waktu ke waktu. Batik yang semula menjadi pakaian eksklusif digunakan oleh kalangan bangsawan keraton dalam acara formal sekarang berubah dan meluas menjadi primadona baru sebagai bahan sandang dalam semua lapisan masyarakat untuk segala keperluan baik acara resmi maupun tidak resmi. Dengan adanya variasi batik motif yang modern dan dipadukan dengan motif tradisional, telah mempercepat jangkauan batik sampai ke masyarakat umum. Bahkan sekarang telah banyak berdiri industri-industri batik yang menjamur dengan beragam corak, motif dan variasi batik yang menambah kesan keindahan dan keanggunan mahakarya batik.

Persaingan antarpengusaha batik antara yang satu dengan yang lainnya pada saat ini tidak dapat dihindarkan. Untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan perusahaan Batik Gres Tenan berusaha meningkatkan kualitas dan kuantitas produk serta tidak lupa mengatur strategi dalam kegiatan pemasaran dalam rangka meningkatkan produk penjualan dan meningkatkan laba. Seperti yang

diungkapkan oleh (Indriyo Gito Sudarmo, 1994:24) bahwa strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target oleh seorang pengusaha, sehingga tinggi rendahnya penjualan ditentukan oleh baik buruknya strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan organisasinya.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran merupakan salah satu kegiatan perencanaan pemasaran yang sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan. Keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari kemampuan suatu perusahaan dalam membaca keinginan konsumen dan menawarkan produk yang spesial dan terbaik ke pasar atau konsumen secara terus menerus dengan volume penjualan yang semakin meningkat. Peningkatan volume penjualan yang tinggi diperlukan usaha yang sungguh-sungguh dalam bidang pemasaran, antara lain dengan mempertahankan mutu produk, harga yang bersaing dengan serta didukung dengan promosi.

Pemasaran merupakan salah satu sistem dari keseluruhan kegiatan bisnis yang bertujuan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk yang memuaskan kebutuhan konsumennya. Agar suatu produk dapat diterima oleh pasar maka perlu dilakukan berbagai tindakan yaitu mengenalkan produk kepada konsumen, karena tanpa dikenal oleh pasar maka suatu produk tidak akan diterima. Selain itu, produk harus dapat memberi kepuasan kepada konsumen agar konsumen percaya dan melakukan kerjasama. Sebagian dari konsumen (khususnya golongan menengah keatas) mengutamakan kualitas atau mutu daripada harga demi untuk memenuhi kebutuhan dan prestisnya. Tetapi sebagian dari konsumen (khususnya golongan menengah ke bawah) lebih

mengutamakan harga daripada harga karena keterbatasan dana yang dimilikinya, karena menurut mereka, karena menurut mereka dengan harga yang relatif murah akan menghemat pengeluaran sehingga memuaskan kebutuhan mereka.

Disamping itu dengan memberi produk yang harganya terjangkau di pasaran akan menarik konsumen untuk membeli produk tersebut relatif banyak. Ini berarti bahwa keinginan konsumen untuk memuaskan kebutuhan berbeda-beda tidak hanya dilihat dari harganya saja tetapi juga kualitas atau mutu dari produk tersebut.

Pemasaran dan produksi merupakan fungsi pokok bagi suatu perusahaan. Semua perusahaan berusaha memproduksi dan memasarkan produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Saat ini kegiatan pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia usaha.

Kegiatan pemasaran tidak bermula pada saat kegiatan penjualan dilakukan, perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen jika mengharapkan usahanya dapat berjalan terus atau konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap perusahaan.

Maka untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan Batik Gres Tenan menerapkan strategi pemasaran yaitu dengan mengembangkan pasar secara keseluruhan dengan memperluas pasar yang sudah ada. Selain itu agar mencapai sasaran pasar tersebut perusahaan ini juga menerapkan bauran pemasaran (*marketing mix*) perusahaan dengan menciptakan dan menjaga kesesuaian bauran pemasaran yaitu perpaduan antara produk, harga, distribusi dan promosi. Seperti mempertahankan kualitas mutu produk, penetapan harga yang dapat dijangkau oleh konsumen, saluran distribusi yang memadai serta meningkatkan kegiatan promosi.

Disamping itu, perusahaan dituntut untuk dapat memahami keinginan dan kebutuhan konsumen, sehingga konsumen mau untuk membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan dan mengoptimalkan volume penjualan adalah dengan cara menerapkan strategi *marketing mix* atau yang disebut dengan bauran pemasaran.

Untuk mengetahui lebih jauh tentang strategi pemasaran terutama bauran pemasaran yang digunakan oleh perusahaan Batik Gres Tenan dalam meningkatkan volume produk penjualannya, maka penulis tertarik untuk melakukan pengamatan dengan judul “ **Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Pada Perusahaan Batik Gres Tenan di Surakarta** “

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan pada penelitian ini Bagaimana *strategi bauran pemasaran* yang dilakukan oleh perusahaan Batik Gres Tenan dalam meningkatkan volume penjualan produknya ?

C. Tujuan Pengamatan

Tujuan yang hendak dicapai dalam pengamatan ini adalah :

1. Untuk memperluas wawasan dan menambah ilmu pengetahuan penulis dalam upaya memperdalam ilmu manajemen pemasaran.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh perusahaan Batik Gres Tenan dalam meningkatkan volume penjualan produknya.